

# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL



**ALLIED**

**Junho/2025**

# DISCLAIMER

As declarações relacionadas às perspectivas de negócio e projeções sobre desempenho operacional e financeiro, contidas nesta apresentação, tratam-se de crenças e estimativas internas baseadas na expectativa da administração da companhia sobre os resultados futuros. Essas expectativas estão sujeitas a incertezas e, portanto, podem ou não ocorrer, tendo em vista a relação direta com o desempenho da economia doméstica, os desafios enfrentados pelo segmento, dentre outros fatores de risco que podem influenciar substancialmente os resultados reais.

O propósito dessas declarações é refletir as perspectivas de expansão e as ações estratégicas que balizam nossas decisões, por isso, não devem ser consideradas como garantia de performance futura.



# SOBRE NÓS

# ECOSSISTEMA DA ALLIED

Posicionamento estratégico como facilitador do mercado para prover flexibilidade aos players do segmento

## Varejo Digital & Parcerias Estratégicas



## Varejo Físico 114 PDVs



## Distribuição Brasil e LatAm



**9%**  
smartphones  
marketshare<sup>1</sup>



**13%**  
videogames  
marketshare<sup>1</sup>



**6%**  
notebooks  
marketshare<sup>1</sup>



**ESCRITÓRIO CENTRAL**  
com localização  
**privilegiada** na cidade  
de São Paulo



**+ de 1.100**  
**COLABORADORES**



**+ de 100**  
**LOJAS**  
**DO VAREJO**



**+ de 8 milhões** de  
**SERVIÇOS ONLINE**  
vendidos por ano



**+ DE 1.600**  
**CLIENTES ATIVOS**



**+ 17 mil PDV'S**  
abastecidos pela  
nossa distribuição



**+ de 6 milhões**  
de produtos  
vendidos  
por ano



**R\$6,1 bilhões** de  
**RECEITA BRUTA**

# Nossa operação tem **localização estratégica**, **estrutura eficiente** e é **orientada ao cliente**



## LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA

Nossos **4 CDs** otimizam, tanto **malha logística**, quanto **aspectos fiscais** da operação.



## CAPILARIDADE E ALCANCE

Entregamos mais de **40 mil notas fiscais** por mês, em **todos os Estados** e **95% dos municípios Brasileiros**.



## VELOCIDADE E EFICIÊNCIA

Nossos produtos chegam, em média, em **5 dias úteis** em todo o Brasil.

**Expedimos** 99% de nossas entregas em **até 24 horas**.



## QUALIDADE FOCADA NO CLIENTE

**Estamos preparados para todo tipo de entrega:** *warehouse*, loja a loja, consumidor final.

**Customizamos os pedidos** conforme demanda de cada cliente de distribuição. Garantimos **rastreabilidade total** da carga.

# ALAVANCAS DE VALOR DO PLANO ESTRATÉGICO



## INTERNACIONAL

Expansão geográfica  
Expansão de portfólio



## TROCAFY

Expansão geográfica  
Novas categorias de produtos



## B2B

Novos produtos e serviços



## PARCERIAS B2C

Expertise para operacionalizar  
programas estratégicos

A woman with long dark hair, wearing glasses and a headset, is sitting at a desk in a call center. She is looking at a laptop screen and holding a smartphone. The background shows a city skyline with a prominent skyscraper. The image is overlaid with a dark purple tint and large, colorful abstract shapes in shades of pink, orange, and purple on the right and bottom left sides.

# DISTRIBUIÇÃO

# ENTRE OS MAIORES COMPRADORES DAS PRINCIPAIS MARCAS



# CANAIS | DISTRIBUIÇÃO BRASIL

Capilaridade para atender aos mais diversos setores e perfis de clientes

## Grandes Contas



## Regionais



## B2B

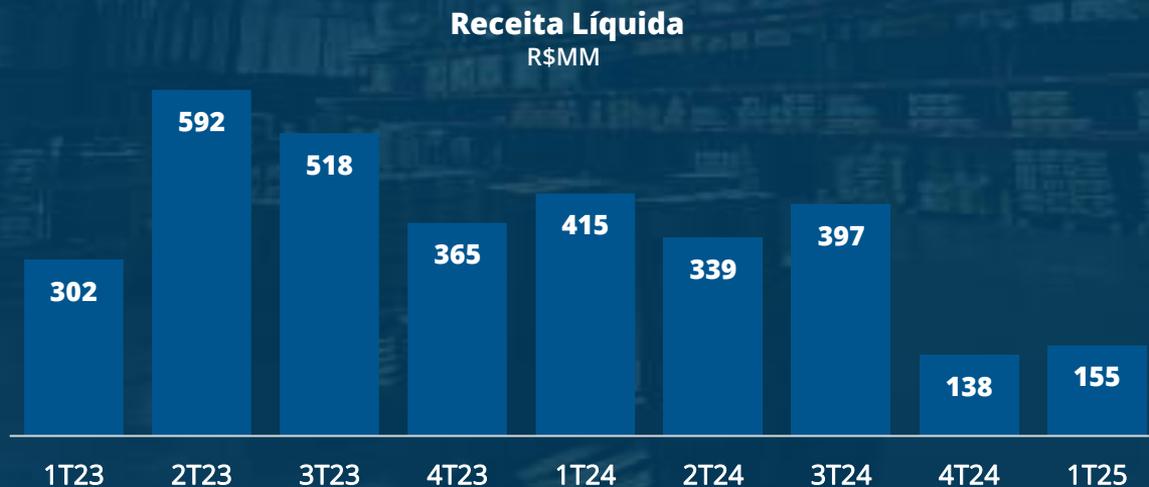


# CANAIS | DISTRIBUIÇÃO INTERNACIONAL

Operação iniciada em 2023 com a distribuição de produtos da Apple para a **América Latina**;

**22 clientes** e **16 países** atendidos;

Portfólio atual: **Apple, Microsoft** e **Motorola**.





**VAREJO**  
**ONLINE**

Sugestões de consulta: [iphone x](#) [iphone 8 plus 64gb](#) [iphone 8 64gb](#) [iphone xr 128](#) [iphone plus](#) [iphone 7 plus](#)

## filtros

### Categoria

- Busque por categoria ...
- Celulares e Smartphones (824)
  - Capinha de Celular (549)
  - Película para Celular (120)
  - Kit Capinha e Película para Celular (85)
  - Carregador por Indução (11)
  - iPhone 8 Plus (11)
  - Carregador de Celular (10)
  - Capa e Case para Smartwatch (3)
  - iPhone (2)
  - Acessórios para Celular (2)

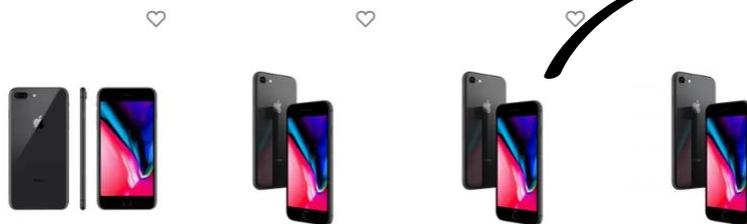
+ Lista completa

### Preço (R\$)

- Busque por preço ...
- Até R\$ 20 (76)
  - R\$ 20 a R\$ 30 (671)
  - R\$ 30 a R\$ 50 (236)
  - R\$ 50 a R\$ 70 (124)
  - R\$ 70 a R\$ 110 (196)

## iphone 8 plus (1383 produtos encontrados)

ordenar: Relevância



Allied as the seller under  
its own brand



iPhone 8 Plus Apple  
128GB Cinza-espacial  
5,5" 12MP - iOS  
de R\$ 4.299,00 por  
**R\$ 3.499,00 à  
vista**  
em até 10x de R\$ 349,90



iPhone 8 Plus 128GB -  
Apple  
**R\$ 4.084,05 à  
vista**  
ou **R\$ 4.299,00** em até  
12x de R\$ 358,25 sem  
juros.



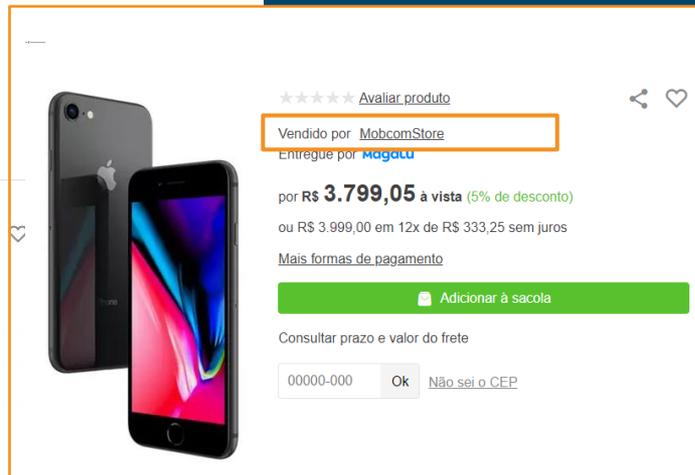
iPhone 8 Plus 64GB -  
Apple  
**R\$ 3.799,05 à  
vista**  
ou **R\$ 3.999,00** em até  
12x de R\$ 333,25 sem  
juros.



iPhone 8 Plus 256GB -  
Apple  
**R\$ 5.399,00 à  
vista**  
em até 12x de R\$ 449,92  
sem juros



capa iphone 7 Plus  
iphone 8 Plus cristal  
estilo anti impacto  
feminina estampada  
**R\$ 79,90 à vista**  
em até 2x de R\$ 39,95  
sem juros



★★★★★ [Avaliar produto](#)

Vendido por **MobcomStore**  
Entregue por **Magalu**

por **R\$ 3.799,05 à vista** (5% de desconto)  
ou R\$ 3.999,00 em 12x de R\$ 333,25 sem juros

[Mais formas de pagamento](#)

[Adicionar à sacola](#)

Consultar prazo e valor do frete

00000-000  [Não sei o CEP](#)

## Crescimento acelerado conforme plano de negócios do canal

### Multicanalidades

Varejo Digital nos formatos  
1P e 3P



Varejo Físico: 2PDVs na cidade  
de São Paulo



Clientes do canal de  
distribuição

### Destaque

# trocafy

Receita Líquida

↑ **3,3x**

(1T25 versus 1T24)

### Abrangência da Operação

Somos parceiros das principais  
empresas para trade in de celular  
premium no Brasil



# PARCERIAS ESTRATÉGICAS | IPHONE PRA SEMPRE

## PROGRAMA INOVADOR DE FINANCIAMENTO E RECOMPRA:

- Itaú financia o aparelho em 21x
- Allied é o parceiro exclusivo para compras, faturamento, recompra e revenda (após o condicionamento).



Allied como canal de abastecimento prioritário e **parceiro estratégico da Apple**



Posiciona a Allied no **mercado de trade-in** com um produto altamente atrativo



Alto **volume de vendas** (capilaridade do Banco Itaú)



**Ticket médio** superior ao mercado

EVENTOS  
SAZONAIS  
"IPHONE DAY"

LANÇAMENTO DE  
NOVOS MODELOS

CICLO DE TROCA  
"TRADE IN"

# PARCERIAS ESTRATÉGICAS | SHOPPING NU

Allied é responsável por operacionalizar o programa, desde o desenvolvimento do app, compra e gestão de estoque até a entrega do produto ao cliente final.

## Shopping do Nubank: como garantir condições especiais no app para adquirir os modelos iPhone 16 e iPhone 16 Pro

Os clientes das experiências Nubank Ultravioleta e Nubank+ têm vantagens para adquirir, durante a pré-venda, os modelos iPhone 16 e iPhone 16 Pro à vista. Clientes do Nubank também terão condições especiais no lançamento.



Shopping do Nubank

4 minutos de leitura

Por: [Redação Nubank](#)

16 Set 2024 | Atualizado 27 Set 2024



## iPhone 15

Tão mágico.  
Tão dinâmico.  
Em até 24x.

Comprar agora

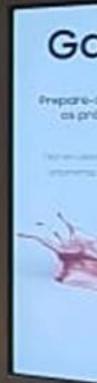




# VAREJO FÍSICO

# SAMSUNG

Galaxy



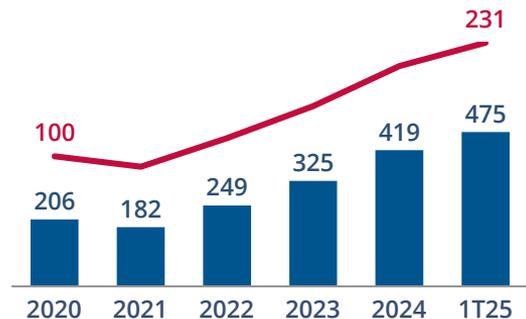
# VAREJO FÍSICO

## Excelência na venda de produtos premium e ecossistema Samsung

### Desempenho de Receita

#### Receita líquida média mensal

R\$ mil; média por PDV base 100 = 2020



**Crescimento  
+ 131%  
Desde 2020**

### Grandes destaques



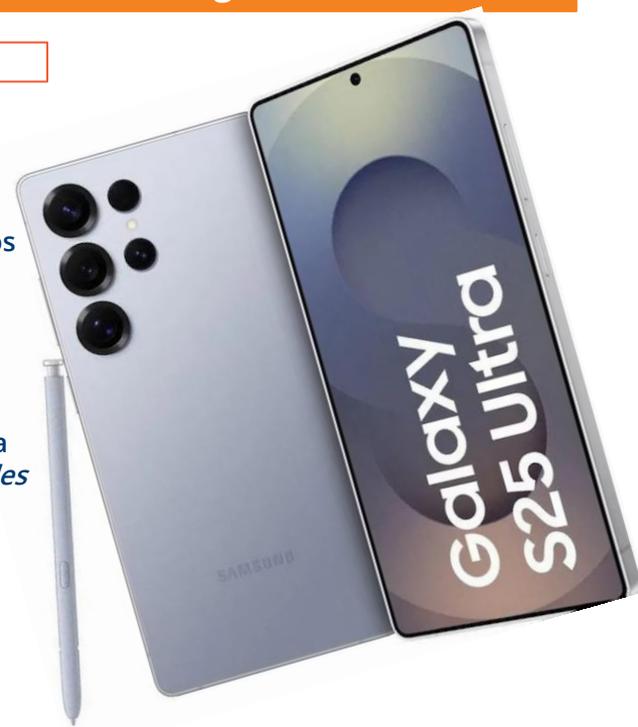
Vendas aceleradas de lançamentos de smartphones



Mais da metade do lançamento da linha S são vendidos com *wearables*



Venda sólida de acessórios, wearables e seguros



# Varejo Físico

## 114 Pontos Físicos



### 114 PONTOS DE VENDA

Março/2025

	SAMSUNG	TROCAFY	TOTAL
SP	68	2	68
RJ	18		18
PR	13		13
MG	12		12
MS	1		1

## LOJAS SAMSUNG



## Seguros

Quebra de tela

Roubo e furto

Garantia estendida

Combo

## QUIOSQUES TROCAFY



Allied é a empresa líder em distribuição de eletrônicos no país

**R\$6,1 bi** Receita Bruta  
[LTM]

**R\$212,5 mi** EBITDA  
Ajustado<sup>1</sup>  
[LTM]

**R\$93,8mi** Lucro Líquido  
Ajustado<sup>1</sup>  
[LTM]

**114** Pontos De Venda  
[1T25]

**4** Centros de  
distribuição

**6,1mi** Produtos Vendidos  
[LTM]

**527 mil** Entregas B2C  
[LTM]

**1,5%** SSS [1T25 vs 1T24]

**1,1mil** Colaboradores

# ALTO PADRÃO DE GOVERNANÇA E CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO EXPERIENTE

## Padrões Elevados de Governança Corporativa

## Conselho de Administração

### Comitês de Governança

<b>Comitê de Auditoria</b>	Controle de Auditoria Interna e Externa há mais de 12 anos	✓
<b>Comitê de Compliance</b>	Programa de Compliance Canal de Denúncias Política anticorrupção	✓
<b>Comitê de Recursos Humanos</b>	Políticas Desenvolvimento Avaliação	✓

Flávio Jansen  
(Conselheiro)

Marcelo Radomysler  
(Conselheiro)



Rafael Patury  
(Presidente)

Carla Trematore  
(Conselheiro independente)

Claudio Ely  
(Conselheiro independente)

Gestão alinhada com um plano de remuneração atraente

## Estrutura Acionária

ADVENT

ADMINISTRAÇÃO

FLOAT (B3)

64,5%

5,6%

29,9%



A maioria dos *OEMs* tem capacidades limitadas de logística e DE S&OP, tornando a Allied um parceiro estratégico para alcançar todo o potencial de suas marcas



Experiência superior do cliente, portfólio completo e serviços agregados diferenciam nosso posicionamento no mercado de varejo



Parceiro valioso para os players mais relevantes do e-commerce, proporcionando agilidade, customização e sortimento de produtos

A woman wearing a headset is sitting at a desk, looking at a smartphone. There is an open book on the desk. The background is a blurred office setting. The image has a warm, orange-toned filter. There are colorful abstract shapes in the corners: pink and purple in the top right, and pink and orange in the bottom left.

# INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

1T25

---

## DESTAQUES FINANCEIROS

JCP

**R\$122**

milhões

A pagar em  
2025

Posição de  
Caixa

**R\$338**

milhões

em 31/03/2025

Resultado  
Financeiro

**22%**

melhor

1T25 vs 4T24

Dívida  
Líquida

**R\$140**

milhões

**0,7x EBITDA**

# EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS

Dentro de um cenário de queda na confiança dos varejistas <sup>1</sup> e aumento da Selic 3,5p.p. período contra período, a Allied mantém resultados significativos.

## Receita Líquida

R\$ **1.197,2**  
milhões

**-15,6%**  
vs 1T24

## Lucro Bruto

R\$  
**146** **12,2%**  
milhões /RL

**-12,8%** **+0,4p.p.**  
vs 1T24 vs 1T24

## EBITDA Contábil

R\$  
**50,5** **4,2%**  
milhões /RL

**-14,2%** **+0,07p.p.**  
vs 1T24 vs 1T24

## Lucro Líquido Contábil

R\$  
**15** **1,3%**  
milhões /RL

**-70,1%** / **-2,3p.p.**  
**-6,7%** / **+0,12 p.p.**  
vs 1T24 vs 1T24

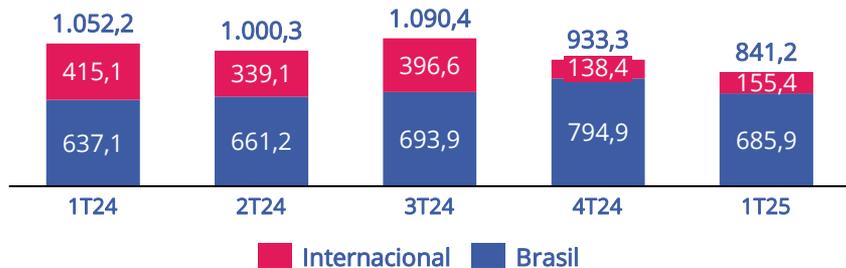
<sup>1</sup> Fonte CNC: O índice de confiança dos empresários do comércio (ICEC) cai mais de 1,1%

# EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS | DISTRIBUIÇÃO

Distribuição Brasil cresceu 7,7% 1T25 vs 1T24 e Distribuição Miami evolui em relação ao trimestre anterior, +12,3% 1T25 vs 4T24

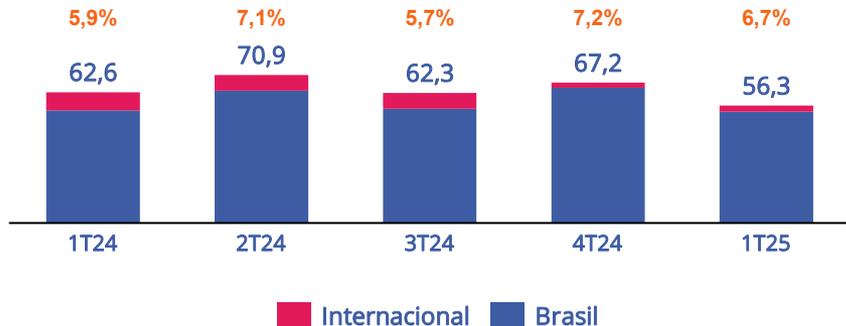
## Receita Líquida

(R\$ milhões)



## Lucro Bruto

(R\$ milhões e % Receita Líq.)



## DISTRIBUIÇÃO BRASIL

Crescimento no 1T25 de 7,7% com forte relevância na categoria de *smartphones*, que cresceu 20% em valor em um mercado que cresceu 3% no mesmo período. Este desempenho resultou em um ganho de 1,1 p.p. de *market share* valor.

+20%  
1T25 X 1T24

## DISTRIBUIÇÃO INTERNACIONAL

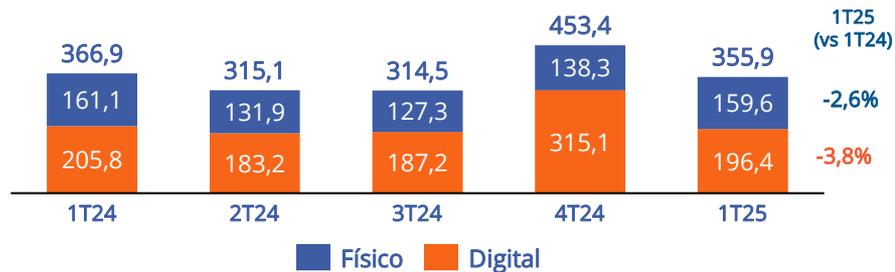
O primeiro trimestre de 2025 foi marcado pelas alterações de tarifação do governo americano, as quais impactaram os processos burocráticos de todos os agentes da cadeia do negócio. Importante ressaltar que as mudanças tarifárias não impactaram os preços de compra e venda.

+ 12,3%  
1T25 X 1T24

Varejo físico cresce 1,5% SSS. Varejo digital com destaque ao crescimento de receita da Trocafy e Serviços de licenças digitais

## Receita Líquida

(R\$ milhões)



## Lucro Bruto

(R\$ milhões e % Receita Líq.)



## VAREJO DIGITAL

- Crescimento expressivo da receita da Trocafy de 3 vezes versus 1T24
- 290% de crescimento na venda de licenças digitais da Microsoft e McAfee versus 1T24
- 210% crescimento vendas Loja HP na Mobcom

**Trocafy**  
+3x RL  
YoY

## VAREJO FÍSICO

- + 5% crescimento ticket médio no lançamento linha S 2025 x 2024
- Mais da metade dos celulares são vendidos com wearables
- +85% conversão de seguros 1T25 x 1T24
- Dobramos a receita por loja desde o fim da pandemia

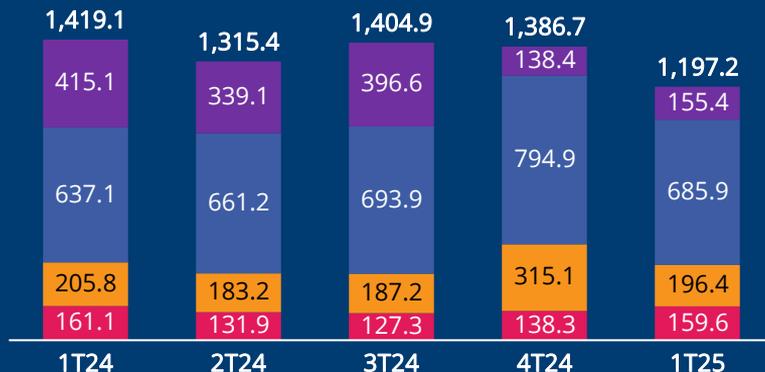
**SSS**  
+1,5% YoY

# RECEITA LÍQUIDA E MARGEM BRUTA POR CANAL

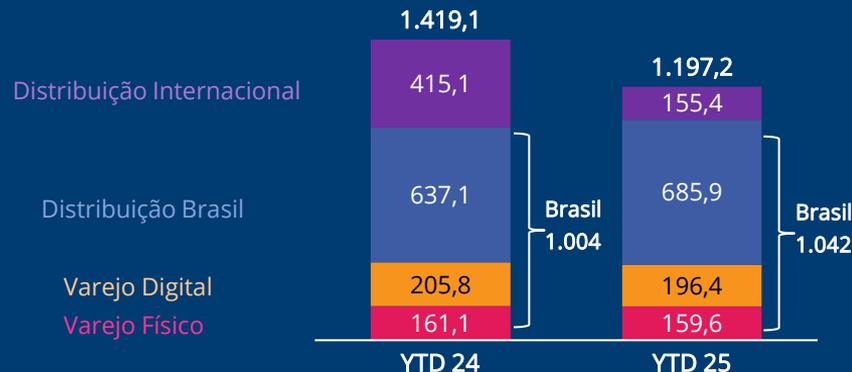


Receita líquida do negócio no Brasil cresce 3,8% (1T25 vs 1T24) e Lucro Bruto ponderado cresce 0,4 p.p. no período

**Receita Líquida por Trimestre** (R\$ milhões)



**Receita Líquida Acumulada Ano** (R\$ milhões)



Margem Bruta (% Receita Liq.)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Internacional	2,1%	2,2%	1,9%	1,8%	1,9%
Brasil	8,5%	9,6%	7,9%	8,1%	7,8%
Distribuição Consolidado	5,9%	7,1%	5,7%	7,2%	6,7%
Varejo (Físico + Digital)	28,7%	30,0%	28,4%	24,3%	25,3%
<b>Total</b>	<b>11,8%</b>	<b>12,6%</b>	<b>10,8%</b>	<b>12,8%</b>	<b>12,2%</b>

Lucro Bruto (R\$ Milhões)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Internacional	8,7	7,5	7,5	2,5	3,0
Brasil	53,9	63,4	54,7	64,7	53,3
Distribuição Consolidado	62,6	70,9	62,3	67,2	56,3
Varejo (Físico + Digital)	105,4	94,5	89,4	110,3	90,2
<b>Total</b>	<b>167,9</b>	<b>165,4</b>	<b>151,6</b>	<b>177,5</b>	<b>146,4</b>

# RENTABILIDADE OPERACIONAL E RESULTADO FINANCEIRO

Despesa Operacional melhora 11,4% 1T25 comparado 1T24 e Resultado Financeiro melhora em 22% com 1T25 em relação ao 1T24.

## Despesas com Vendas :

Allied consegue um ganho de desempenho operacional dado que esta linha é majoritariamente relacionado ao Varejo, o qual apresentou retração de receita de 3% no período enquanto a despesa reduziu 6,5% no mesmo período.

## Despesas Gerais e Administrativas:

Redução significativa de R\$ 6MM 1T25 versus 1T24

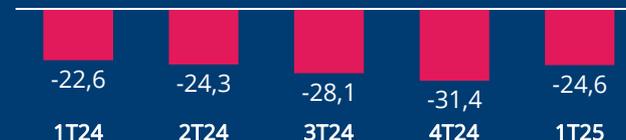
Despesas Operacionais Ajustada  
(% Receita Líquida)



## Resultado Financeiro:

Despesa financeira decresce R\$ 6 milhões versus o trimestre anterior, fruto da contínua gestão eficiente de caixa

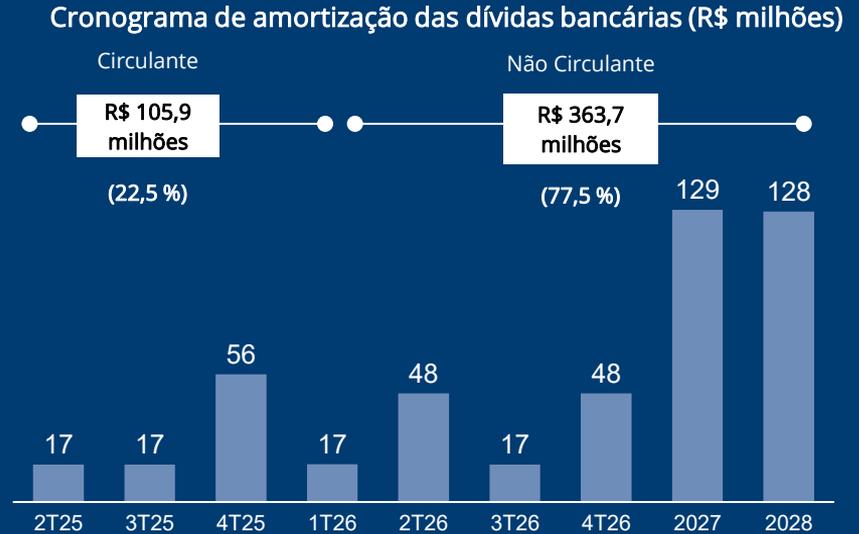
Resultado Financeiro Ajustado (R\$ milhões)



## Sólida geração de caixa permite o baixo endividamento e alavancagem da Companhia

- A companhia encerrou o 1T25 com baixa dívida líquida [R\$ 140,4 milhões] e baixa alavancagem [0,7x]
- Quitação parcela final de R\$ 40 MM da linha de capital de giro da operação encerrada da Soudi.
- Reperfilamento da dívida bruta executado em final de 2023, com início do pagamento do principal em junho/2025.
- Custo da dívida CDI + 2,4%

R\$ MILHÕES	1T24	1T25	Δ%
Dívida bruta bancária	600,3	474,7	-20,9%
Dívida fiscais - PERT	4,4	3,8	-13,6%
Dívida Bruta	604,6	478,5	-20,9%
(-) Caixa/equivalentes e aplicações financeiras	-401,2	-338,1	-15,7%
<b>(=) Dívida Líquida</b>	<b>203,4</b>	<b>140,4</b>	<b>-31,0%</b>
EBITDA LTM	242,5	213,2	-12,1%
<b>Dívida Líquida / EBITDA</b>	<b>0,8x</b>	<b>0,7x</b>	<b>-0,2x</b>



# EVOLUÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

Fluxo de Caixa | 1T25 = Consumo R\$ 89,9 milhões  
(R\$ milhões)



- Visão Gerencial do Risco Sacado**
- FC Operacional: operações sem custo financeiro para Allied
  - FC de Financiamento: operações com custo financeiro para Allied

## Principais Impactos:

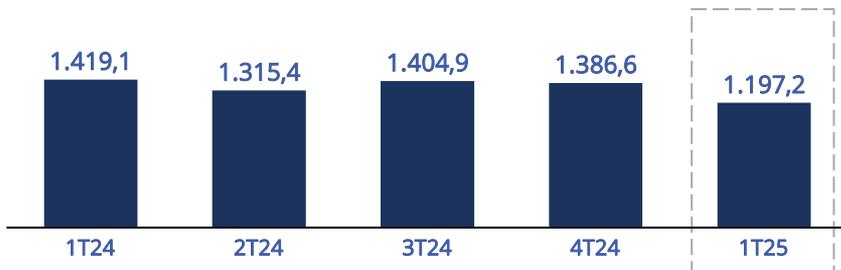
- **Fluxo de Caixa Operacional:** aumento de estoques no 1T25, reflexo da redução sazonal de receitas
- **Fluxo de Caixa Financeiro:** Quitação da parcela final da dívida de curto prazo Soudi de R\$ 40 milhões

# EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS

Diversificação estratégica de negócios correlatos mantém resultados robustos e lucros constantes ao longo dos trimestres.

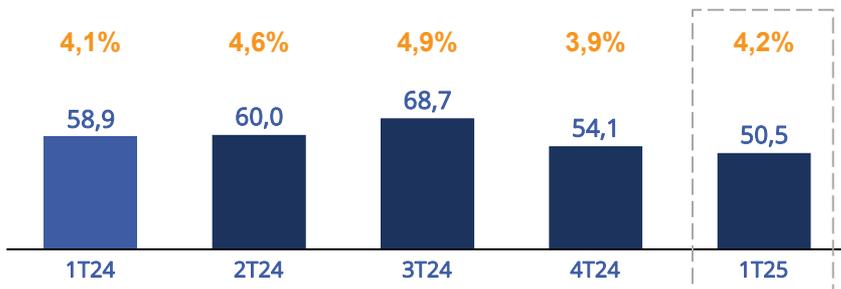
## Receita Líquida

(R\$ milhões)



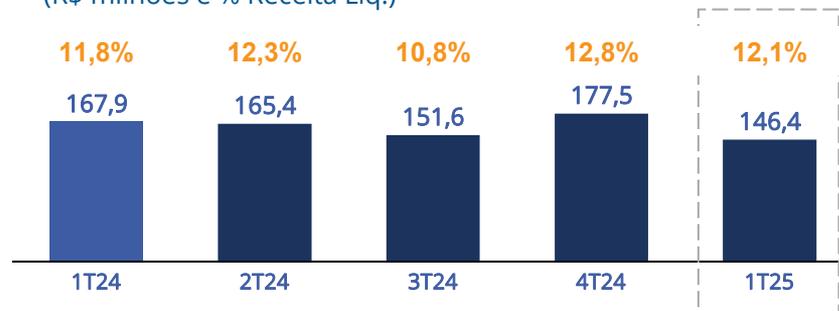
## EBITDA Contábil

(R\$ milhões e % Receita Líq.)



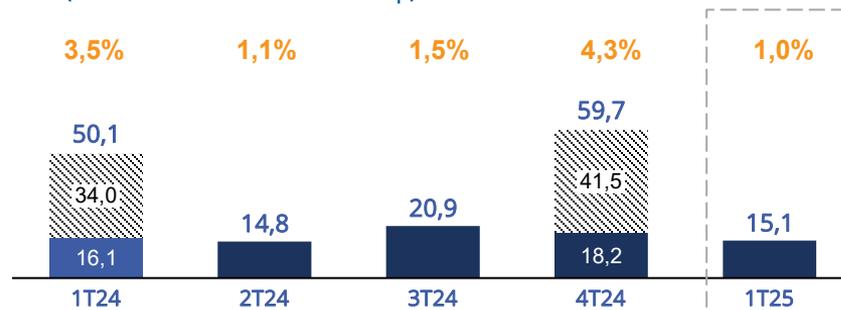
## Lucro Bruto

(R\$ milhões e % Receita Líq.)



## Lucro Líquido Contábil

(R\$ milhões e % Receita Líq.)



# OBRIGADO!

[ri@alliedbrasil.com.br](mailto:ri@alliedbrasil.com.br)

 /@alliedbrasil

 /alliedbrasil

[www.alliedbrasil.com.br](http://www.alliedbrasil.com.br)